



# GUÍA FARM TO CHILD DE COLORADO

UNA GUÍA DE

venta de productos locales  
a proveedores de cuidado  
infantil





**Farm to Early Care and Education (ECE)** es una iniciativa que busca brindar a todos los niños pequeños alimentos saludables, producidos en la localidad y que contemplen sus culturas, al igual que los esfuerzos nacionales de Farm to School. Sin embargo, Farm to ECE se enfoca específicamente en niños de 3 a 5 años en guarderías, que abarcan también centros sin fines de lucro y con fines de lucro, hogares de cuidados infantiles, sitios de cuidado infantil a cargo de familiares, amigos y vecinos (FFN), programas de cuidados asociados con distritos escolares de kindergarten a 12.º grado, y programas para niños y jóvenes con necesidades especiales de atención de salud.

Para coordinar mejor los recursos y orientar las acciones colectivas en torno a estos esfuerzos, la [Iniciativa de Colaboración Farm to Child de Colorado](#) desarrolló un documento estratégico conocido como la [Hoja de ruta de Farm to Child de Colorado](#). La Iniciativa de Colaboración (un grupo diverso de productores, proveedores de cuidados, organizaciones, representantes de agencias estatales, distritos escolares y demás que trabajan en conjunto para acercar la producción local a los niños) esbozó una lista de prioridades del plan de trabajo en la hoja de ruta para acelerar el progreso de Farm to ECE de Colorado.

Esta guía ofrece instrucciones paso a paso para quienes desean empezar a vender su producción a proveedores locales de cuidado infantil y educación. Siga los pasos para saber dónde empezar, qué normativas y requisitos hay que conocer, cómo apoyar a Farm to ECE y con quién ponerse en contacto para obtener más información, como las personas que figuran al final de la guía.

## ¿DE LA GRANJA A QUIÉN?

Es posible que escuche varias maneras de expresar la misma idea básica: de la granja al niño; de la granja a la escuela; de la granja a preescolar; de la granja a la guardería y la educación. Todas ellas describen cómo llevar alimentos frescos a las manos (y la pancita) de los más pequeños y, si bien cada expresión puede referirse a un entorno diferente, existe una base de ideas y recursos que se aplican a todas.



A photograph of children in a garden setting, wearing hats and working with the soil. The image is partially obscured by a white border containing the title.

# 7 PASOS PARA VENDER PRODUCCIÓN LOCAL

## **PASO 1**

**Comprender su rol o roles como productor.**

## **PASO 2**

**Unirse a la comunidad de Farm to Child.**

## **PASO 3**

**Conocer cómo los establecimientos de ECE y las escuelas compran alimentos locales.**

## **PASO 4**

**Conocer las normativas y adoptar las mejores prácticas.**

## **PASO 5**

**Identificar plataformas y compradores potenciales.**

## **PASO 6**

**Programar y llevar a cabo reuniones con compradores.**

## **PASO 7**

**¡Celebrar el éxito!**



# PASO 1

## Comprender su rol o roles como productor.

**¿Por qué debería participar en Farm to Early Care and Education?** Como productor, la venta de productos a proveedores locales de cuidado infantil podría ser la manera más eficaz de alimentar a los niños, apoyar a su comunidad y progresar como empresa. Puede apoyar a Farm to Child de muchas otras maneras. Debería comenzar con lo que le parezca que esté a su alcance.

**Producir y cosechar alimentos saludables y que contemplen las diversas culturas es fundamental** para garantizar que los beneficios de los alimentos locales alcancen a la mayor cantidad de niños posible. Las frutas y verduras frescas constituyen una parte nutritiva de la alimentación de los niños, y ofrecer alimentos que reflejen las diversas culturas de Colorado contribuirá a que los esfuerzos de Farm to Child sean más equitativos. Consulte esta [lista de sugerencias de comidas](#) de Food Bank of the Rockies para comprender mejor qué significa ofrecer alimentos que contemplen las diversas culturas.

**Lea más sobre Farm to ECE y otros esfuerzos de Farm to Child** en la [página web](#) de Farm to Child del Departamento de Salud Pública y Medio Ambiente de Colorado (CDPHE) o póngase en contacto con la coordinadora de Farm to Child de Colorado, Brittany Martens, para averiguar cómo involucrarse en el trabajo de Farm to Child en Colorado.

### CONTACTO:

Brittany Martens  
(CDPHE)

### CONSIDERE OTROS ROLES

La [Red Nacional de Farm to School](#), una organización líder sin fines de lucro del espacio Farm to Child, está estructurada en torno a tres elementos centrales:

COMPRA DE  
ALIMENTOS  
LOCALES

HUERTAS

EDUCACIÓN  
AGRÍCOLA

Esta guía se enfoca en la compra de alimentos locales, pero los productores también pueden promover los otros dos elementos. Intente lo siguiente:

- **Asóciese con organizaciones y establecimientos locales de cuidado infantil para apoyar sus necesidades.**
- **Abogue por políticas que hagan posible y financien los esfuerzos de Farm to Child.**
- **Organice excursiones a la granja para mostrar las prácticas agrícolas a los niños, familias y proveedores de cuidado infantil.**
- **Conozca las normativas, mejores prácticas y oportunidades de Farm to Child.**
- **Done el exceso de producción a los proveedores de cuidado infantil.**



## PASO 2

## Unirse a la comunidad de Farm to Child.

**No está solo en la exploración de las oportunidades de Farm to ECE.** Ya hay muchos tipos diferentes de proveedores de cuidados, organizaciones sin fines de lucro, empresas privadas y agencias públicas que forman parte de la comunidad más amplia de Farm to Child, así como abundantes recursos y consejos para ofrecer a otros que estén interesados en integrarse. Muchas agencias estatales ayudan a coordinar los recursos de Farm to ECE y a mejorar los programas estatales relacionados en conjunto con aliados federales. A lo largo de esta guía, encontrará las siguientes siglas:

- Departamento de Salud Pública y Medio Ambiente de Colorado (CDPHE)
- Departamento de Educación de Colorado (CDE)
- Departamento de Agricultura de Colorado (CDA)
- Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA)

Una vez que haya completado el paso 1 y haya comprendido más sobre lo que significa participar en Farm to ECE, aproveche los recursos y conexiones disponibles haciendo lo siguiente:

### LISTA DE VERIFICACIÓN para unirse a la comunidad de Farm to Child:

- Regístrese como productor local** por medio de la [encuesta de productores de Farm to Child](#) del CDE para conectarse con potenciales compradores, acceder a recursos únicos del estado y compartir su información de contacto con los distritos escolares que estén buscando alimentos locales. Visite la [página web de Farm to School](#) del CDE para informarse más.
- Conéctese con la Iniciativa de Colaboración Farm to Child de Colorado** mediante [esta breve encuesta](#) para conocer aliados expertos y conocer nuevas oportunidades.
- Conviértase en miembro de la Red Nacional de Farm to School** suscribiéndose a su [boletín mensual](#) y recibiendo noticias, información sobre mejores prácticas y otras oportunidades.
- Denos sus opiniones y comentarios** sobre el desarrollo de una Plataforma de Compra de Alimentos Locales de Colorado centralizada y en línea, y utilícela para vender sus productos una vez que esté en funcionamiento.
- Participe en la recopilación de datos y en los esfuerzos de evaluación**, por ejemplo, participando en encuestas o eventos de Farm to Child, para permitir que las organizaciones y agencias hagan un seguimiento del desarrollo de las redes de Farm to ECE.
- Lleve una lista de contactos del personal de los departamentos del estado** relacionados con Farm to Child y otros miembros de la comunidad que haya conocido en el proceso, ya que nunca se sabe cuándo tendrá una idea interesante para compartir o cuándo necesitará ayuda para resolver un problema complicado.

#### CONTACTO:

Justin Carter  
(CDE)

#### CONTACTO:

Brittany Martens  
(CDPHE)

#### CONTACTO:

Brittany Martens  
(CDPHE)



## PASO 3

# Conocer cómo los establecimientos de ECE y las escuelas compran alimentos locales.

Vender productos a proveedores de cuidado infantil puede diferir de la manera habitual de hacer negocios, por lo que aquí le dejamos información básica sobre las formas en que estos lugares y establecimientos compran alimentos. Los pasos 4, 5 y 6 le darán algunas ideas más sobre cómo utilizar esta información y a quién contactar para hacerlas realidad.

**Métodos de compra:** puede promocionar y vender sus productos a proveedores de cuidado infantil de muy diversas formas porque estos proveedores pueden comprar productos mediante todo tipo de maneras, como las siguientes:



**En mercados de productores** integrados por productores y comerciantes locales.



**Directamente al productor** por medio de un contrato o acuerdo negociado específicamente para ese proveedor de cuidado infantil.



**En tiendas de alimentos y supermercados** que ofrecen frutas y verduras, huevos, carne y productos lácteos producidos localmente.



**Directamente a una escuela de kindergarten a 12.º grado o un distrito escolar**, que puede tener acuerdos para suministrar alimentos a proveedores locales de cuidado infantil.



**Mediante programas de agricultura apoyada por la comunidad (CSA)** que ofrecen una parte de la cosecha del productor para su recolección o entrega.



**Por intermedio de un centro de distribución o un distribuidor de alimentos**, que acumulan y distribuyen alimentos de un grupo de productores más pequeños para cumplir con pedidos más grandes.



**Producción segura:** los niños pequeños no siempre comen el mismo tipo de alimentos que los niños más grandes de establecimientos escolares o que los adultos. Algunos alimentos presentan riesgos de atragantamiento o requieren demasiada destreza para los pequeños, por lo que hay mayores probabilidades de que los proveedores de ECE soliciten tipos de productos que puedan prepararse fácil y rápidamente, como manzanas, bayas y pepinos.

En la página 6 de la guía [Farm to Child Care: guía detallada para granjeros y productores de alimentos](#), publicada por la organización sin fines de lucro Rooted de Wisconsin, puede consultar una lista más completa de opciones de productos preferidos por ECE.



**ECE frente a K-12:** aunque ya les haya vendido a escuelas de kindergarten a 12.º grado, debería prever las distintas necesidades y limitaciones al venderles directamente a los establecimientos de ECE. Entre algunas diferencias, se destacan las siguientes:

- **Volumen de compras:** los programas ECE suelen tener clases con menor cantidad de niños y horarios más variables, así que probablemente compren cantidades menores de alimentos que las escuelas.
- **Logística de las compras:** los programas ECE, especialmente los sitios de cuidado infantil a cargo de familiares, amigos y vecinos (FFN) que funcionan en hogares particulares, probablemente cuenten con menos espacio de almacenamiento y equipos de preparación que las escuelas para manejar compras a granel.
- **Calendario:** por lo general, los programas ECE continúan funcionando durante los meses de verano cuando las escuelas de kindergarten a 12.º grado están en receso.
- **Programación y actividades:** a menudo, los planes de estudio de ECE priorizan el aprendizaje a través de la experiencia y actividades prácticas, como jardinería y cocina, lo que puede significar que los proveedores de cuidado infantil tiendan más que los administradores escolares a pedir ideas de recetas para niños o consejos para iniciar una huerta pequeña con los niños.
- **Financiamiento de la comida:** los programas ECE y K-12 reúnen los requisitos para recibir reembolsos por las compras de alimentos por intermedio de programas de alimentación federales o estatales. Es posible que los proveedores de cuidado infantil utilicen programas de financiamiento diferentes a los de las escuelas; por lo tanto, al hacer pedidos o comprar productos, es probable que los programas ECE tengan que cumplir con requisitos algo diferentes de nutrición y documentación que las escuelas.
- **Licitaciones formales:** probablemente, los programas ECE no realicen solicitudes formales para contratos de compra de alimentos, en tanto que los distritos escolares pueden estar obligados a realizar solicitudes de propuestas (RFP) para comparar los precios cotizados y las ofertas de varios productores. Vea [este seminario web](#) de LiveWell Colorado para conocer mejor el proceso de licitación.

**CONTACTO:**

Brittany Martens  
(CDPHE)

**Programas de nutrición:** muchos proveedores de cuidado infantil participan en el [Programa de Alimentos para el Cuidado de Niños y Adultos](#) (CACFP) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), que ofrece reembolsos directos por compras de alimentos y comidas que cumplan con determinados requisitos de nutrición y documentación. Como productor, es importante que esté al tanto de la información que debe figurar en los recibos que entregue a sus compradores. Para cumplir con los requisitos de CACFP y que los proveedores de cuidado infantil presenten como documentación para los reembolsos, los recibos deben incluir lo siguiente: 1) fecha de compra, 2) nombre del proveedor, 3) descripción de cada producto; 4) precio de cada producto; 5) cantidad total comprada (e impuesto), y 6) método de pago. En Colorado, CACFP es administrado por CDPHE, pero los proveedores de cuidado infantil suelen recibir ayuda de organizaciones especializadas sin fines de lucro para llevar a cabo el proceso.

**Oportunidades de financiamiento:** el CDPHE lleva una lista de las [oportunidades de subvenciones de Farm to Child](#) que ofrecen fondos para apoyar las necesidades de los participantes en Farm to Child, es decir, de los productores y proveedores de cuidado infantil por igual.



## PASO 4

### Conocer las normativas y adoptar las mejores prácticas.

Los proveedores de cuidado infantil, así como las escuelas u organizaciones que se asocien con ellos, suelen comprar alimentos solo a los productores que cumplen con determinados requisitos. Aunque su comprador no requiera explícitamente los criterios que figuran a continuación, estos igual se consideran mejores prácticas y se recomiendan en la actividad agrícola. La adopción de la mayor cantidad posible de estas mejores prácticas también puede resultar útil para prepararse para vender Farm to Child (aparte de a los proveedores de cuidado infantil), si así lo desea. Evalúe en qué medida su empresa aplica estas mejores prácticas:

**Recibos de CACFP:** según lo descrito en el paso 3, los recibos que entregue a sus compradores deberán incluir todos los elementos requeridos por CACFP. Asegúrese de incluir la información necesaria en estos recibos. Consulte esta [plantilla de recibo](#) creada por CDPHE.

**Estándares exigidos de seguridad de alimentos:** existen varias certificaciones y estándares de seguridad de alimentos que debe conocer, pero según las circunstancias de su granja, solo algunos podrán ser requeridos por ley. Por ejemplo, puede ser que tenga que cumplir con la Norma de Seguridad de la Producción de la Ley de Modernización de la Seguridad de los Alimentos (FSMA). La norma de la FSMA expone los estándares para el cultivo, cosecha, envasado y conservación de productos para el consumo humano. Verifique si está exento de los requisitos de la norma accediendo a la [herramienta de exención de la norma de seguridad de la producción y registro](#) del Departamento de Agricultura de Colorado (CDA). Si *está* cubierto por esta norma, deberá registrarse en línea en el [Programa de Seguridad de la Producción de Colorado](#) del CDA, que lleva a cabo inspecciones sin costo para usted o su granja. Visite la [Iniciativa de Colaboración de Seguridad de la Producción de Colorado](#) para consultar más información de utilidad. Además, si produce carne de res o de ave, es probable que deba contar con un plan de gestión de riesgos que contemple la norma definitiva del [Análisis de Riesgo y Punto Crítico de Control](#) (HACCP).

**Estándares voluntarios de seguridad de alimentos:** aunque los gobiernos estatales o federales no requieran que usted cumpla con determinados estándares, un potencial comprador podría tener sus propios requisitos de seguridad de alimentos para las compras de comida. En particular, los sitios de ECE y las escuelas quieren asegurarse de que la producción sea manipulada en forma segura, por lo que pueden pedir certificaciones de dos programas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos: el Programa de Auditoría de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP) y el Programa de Auditoría de Buenas Prácticas de Manipulación (GHP). Puede encontrar más información en la [página web de GAP](#) del USDA, y quizá confirme que su granja ya sigue los criterios de estas certificaciones. También puede solicitar el reembolso parcial de los costos de auditoría mediante el [Programa de Reparto de Costos](#) del CDA.

Consulte las páginas 46 y 47 de la [herramienta para productores agrícolas](#), así como la guía [Productores: ¿así que quieren venderles a las escuelas?](#) del Spark Policy Institute para ver una lista más detallada de pautas de seguridad para productores. Póngase en contacto con su [Oficina de Extensión](#) local por más orientación sobre consideraciones de seguridad de los alimentos.

**Cobertura de seguro:** muchos compradores requieren que sus productores tengan un determinado nivel de seguro de responsabilidad civil. Si ese requisito constituye un obstáculo para usted, tenga en cuenta la posibilidad de vender sus productos a un centro de distribución de alimentos. Los centros de distribución de alimentos suelen tener su propio seguro, que probablemente sea suficiente para cumplir con los requisitos de los proveedores de cuidado infantil y las escuelas.





## PASO 5

### Identificar plataformas y compradores potenciales.

No tiene por qué esperar a que los proveedores de cuidado infantil y los programas escolares se contacten con usted; usted puede contactarse con ellos primero. También puede vender su producción por medio de los demás métodos indirectos descritos en el paso 3, que igual harán posible que sus productos lleguen a los niños de su comunidad. Para encontrar compradores directos o métodos indirectos, intente lo siguiente:

#### LISTA DE VERIFICACIÓN para identificar potenciales compradores:

- Conéctese con la Iniciativa de Colaboración Farm to Child de Colorado** para conocer a otros proveedores de cuidado infantil que participan en Farm to Child.
- Regístrese como proveedor de CSA** en la [página web de CSA](#) del CDA o en el [directorio de CSA](#) del USDA.
- Encuentre un Centro de Recursos para Familias (FRC) local** por medio de la [Asociación de Centros de Recursos para Familias](#) para conectarse con productores locales de ECE y ofrecer opciones de almacenamiento en frío y preparación de alimentos.
- Busque un Consejo de Primera Infancia local** en su zona por medio de la [Alianza de Liderazgo de los Consejos de Primera Infancia](#).
- Busque mercados de productores locales** en la [base de datos de mapas](#) de la Asociación de Mercados de Productores Agrícolas de Colorado.
- Encuentre centros de distribución de alimentos locales** en el [directorio de centros de distribución de alimentos](#) del USDA.
- Busque distritos escolares cercanos asociados con proveedores de cuidado infantil** contactándose con la consultora principal del CDE, Justin Carter.
- Asista a seminarios web y capacitaciones**, como los de la iniciativa [Local Procurement Colorado](#) (LoProCO) de Nourish Colorado, para informarse sobre las oportunidades de Farm to Child y conocer potenciales compradores.
- Hable con amigos, vecinos y miembros de la comunidad** para identificar organizaciones sin fines de lucro de confianza que puedan orientarlo en la dirección correcta o que puedan asociarse ellas mismas con proveedores de cuidado infantil.
- Registre su empresa en el directorio público** de Colorado Proud para saber más sobre el etiquetado, la promoción y la venta de sus productos locales y para acceder al logotipo de Colorado Proud para el envasado y la promoción.

#### CONTACTO:

Brittany Martens  
(CDPHE)

#### CONTACTO:

Justin Carter  
(CDE)

#### CONTACTO:

Danielle Trotta  
(CDA)



## PASO 6

### Programar y llevar a cabo reuniones con compradores.

Una vez que haya identificado establecimientos con necesidad de alimentos locales, comuníquese con ellos y programe una reunión para hablar sobre sus productos. Es posible que los establecimientos pequeños de cuidado infantil no cuenten con una persona dedicada únicamente a la compra de alimentos, por lo que usted deberá comunicarse y preguntar quién es el punto de contacto más adecuado. Si se contacta con un distrito escolar, el contacto más apropiado puede ser el director de nutrición infantil, pero averigüe en la oficina administrativa si no está seguro. También podría coordinar una reunión con el personal de un centro de distribución de alimentos, centro de recursos para las familias u otras entidades mencionadas en pasos anteriores. En cualquier caso, ir preparado a la reunión con la información a continuación le asegurará que la conversación sea fluida:

#### LISTA DE VERIFICACIÓN para preparar las reuniones con compradores:

##### Lleve lo siguiente a la reunión:

- Formulario W-9 completado.
- Certificaciones de seguridad de alimentos (si las tiene).
- Comprobante de seguro (si lo tiene).
- Fotos de sus productos.
- Muestras de sus productos (si son de estación).
- Una breve reseña sobre su granja.
- Lista de precios al por mayor.

##### Tenga presente qué más puede ofrecer:

- Visitas o excursiones a su granja.
- Lecciones para los niños.
- Ideas de recetas.

##### Vaya preparado para conversar sobre lo siguiente:

- Logística de entregas (horario, frecuencia, lugar).
- Proceso para hacer los pedidos (información de contacto, margen de tiempo, pedidos mínimos).
- Requisitos para los pedidos mínimos.
- Métodos y recibos de pago.
- Necesidades de envasado y procesamiento.
- Necesidades de preparación de alimentos.
- Protocolo de comunicación (puntos de contacto, métodos preferidos y horarios de comunicación).
- Medidas de seguridad para COVID-19.

## PASO 7

### ¡Celebrar el éxito!

¡Felicitaciones por alimentar a los niños y por apoyar la economía local vendiendo a Farm to ECE! Cuéntenos sobre sus logros completando esta [encuesta de historias de éxito](#), y continúe consultando esta guía y explorando los demás roles que puede desempeñar como productor en las iniciativas de Farm to Child.



# LISTA DE CONTACTOS

**Brittany Martens, MPH**

Especialista de Farm to Colorado  
Departamento de Salud Pública y Medio Ambiente  
de Colorado  
brittany.martens@state.co.us

**Amy Gammel, REHS, CP-FS**

Coordinadora de cuidado infantil y programas escolares  
Departamento de Salud Pública y Medio Ambiente  
de Colorado  
amy.gammel@state.co.us  
303-692-3644

**Meghan Leclerc, MA**

Coordinadora de acceso al programa PDG  
Departamento de Primera Infancia de Colorado  
meghan.leclerc@state.co.us  
970-658-6610

**Justin Carter, MBA**

Consultora principal  
Departamento de Educación de Colorado  
carter\_j@cde.state.co.us  
720-708-7626

**Danielle Trotta**

Gerente de Programas de CO Proud  
Departamento de Agricultura de Colorado  
danielle.trotta@state.co.us  
303-869-9175

**Maggie Brown**

Directora ejecutiva  
Bondadosa  
maggie@bondadosa.org  
720-838-1724



El presente trabajo es parte de los programas de subvenciones de Farm to ECE de ASPHN. Estos programas cuentan con el apoyo de los Centros para el Control y Prevención de Enfermedades (CDC) del Departamento de Salud y Servicios Sociales (HHS) de Estados Unidos, como parte del acuerdo cooperativo NU38OT000279 (por un total de \$1,435,000). El cien por ciento de la financiación de los programas de subvenciones de Farm to ECE de ASPHN y de la hoja de ruta está a cargo de la División de Nutrición, Actividad Física y Obesidad (DNPAO), del Centro Nacional de Prevención de Enfermedades Crónicas y Promoción de la Salud (NCCDPHP), de los CDC y del HHS. El contenido de esta guía corresponde al autor o autores y no necesariamente refleja las opiniones oficiales ni el apoyo de DNPAO, NCCDPHP, CDC, HHS o del gobierno de Estados Unidos. Esta guía es un proyecto de la Iniciativa de Colaboración Farm to Child de Colorado y fue elaborada en colaboración con CDR Associates en mayo de 2022. La información contenida en esta guía no constituye un asesoramiento legal o una pauta normativa. Solicite a las agencias reguladoras de su estado información más detallada y asistencia.

